

- [Volvo körde i diket med sin resplan från 2013](#)
- [Troax dubblade sin marginal - VD berättar](#)
- [Doro har en ambitiös resplan - Kan de lyckas?](#)
- [Hexagon - Fortfarande bäst i klassen?](#)

# Intäktskonsult.se



Rörelsemarginalen ska upp!

## Vi hjälper företag att öka sin rörelsemarginal. [Intäktskonsult.se](#)

Intäktssidan har lika stor potential som kostnadsneddragningar när det gäller att lyfta rörelsemarginalen.

### Troax dubblade marginalen

Vi har intervjuat Troax VD och koncernchef, Thomas Widstrand, som berättar hur de gjorde sin resa mot ökad rörelsemarginal sedan 2013.

- Från 10,7 %
- Till 21,6 %
- På 3 år.

[Läs om hur Troax gjorde.](#)

### Volvo körde i diket!

Under Olof Perssons ledning startade Volvo 2012 en resa för att öka marginalen med 3 %. Trots en oflytsfaktor på 2 % blev inte resultatet som planerat.

- Vad hände under resans gång?
- Hur tänker den nya ledningen fortsätta resan?

[Läs mer om Volvos resa här.](#)

## Hur mycket kan ni öka er rörelsemarginal?

Ge oss 45 minuter vid ett möte så får du vår bild av hur ni kan öka rörelsemarginalen ytterligare.

Du får en sammanfattning med potentialer och utvecklingsmöjligheter samt vår bedömning om vilken rörelsemarginal ni skulle kunna nå i er bransch.

Första halvan av 2016 är snart slut och vi vill tacka de företag där vi fått vara med och öka rörelsemarginalen. Vi ser fram emot fler och nya konstruktiva möten under andra halvan av 2016.

Skicka oss dina kontaktuppgifter så bokar vi ett kostnadsfritt möte

### Doro har höga ambitioner

Doro är ett företag som utvecklats i positiv riktning med en stadigt ökande omsättning, men där rörelsemarginalen viker.

- Nu har de som mål att dubbla rörelsemarginalen, samtidigt som de ska växa med 20 % per år.
- Är det möjligt?

[Läs om utmaningen Doro ställt sig inför.](#)

### Vad har hänt sedan senast?

I föregående Intäktsbrev gjorde vi fyra djupare analyser.

Här kan du hitta uppdateringar och kommentarer:

- [Hexagon - Juni 2016](#)
- [Husqvarna - Juni 2016](#)
- [Elekta - Juni 2016](#)
- [Sandvik - Juni 2016](#)

# För att följa utvecklingen - Följ oss!

Vi kommer löpande att följa hur olika företag utvecklar sin rörelsemarginal och lyfta fram bra exempel. Du får en sammanfattning här i Nya Intäktsbrevet.

Här har vi samlat [några enkla tips](#) för att öka rörelsemarginalen!

Om du vill ha inspiration eller ideer om hur ni kan öka er rörelsemarginal - Kontakta oss nu!

## Hur kan vi hjälpa till på din resa mot ökad rörelsemarginal?

Vi är seniora specialister som brinner för intäktsjakt - baserat på verklig nytta för kunden och kundens kund - och har hjälpt många företag att öka sin rörelsemarginal, både som linjeansvariga inom många branscher och som specialister/konsulter.

[Läs om hur vi beskriver resan till ökad rörelsemarginal.](#)

**Fredrik Fredriksson**  
070 835 95 30

Lång erfarenhet som senior affärskonsult inom verkstad, energi, P&C och teknikkonsulting. Implementerar fastställda tillväxt- och marginalplaner i linjen.

**[Kontakta Fredrik.](#)**

**Jan Lerner**  
070 574 38 29

Mångårig och bred erfarenhet i affärsdrivande roller inom sälj&marknad, produktledning och service. Drivs av att skapa och förbättra lönsamhet.

**[Kontakta Jan.](#)**

**Mats Andersson**  
070 543 76 90

Bred erfarenhet från affärsutveckling i ledande befattningar inom flertalet branscher, även som konsult. Drivs av att öka lönsamheten samtidigt som kunder och personal blir nöjdare.

**[Kontakta Mats.](#)**